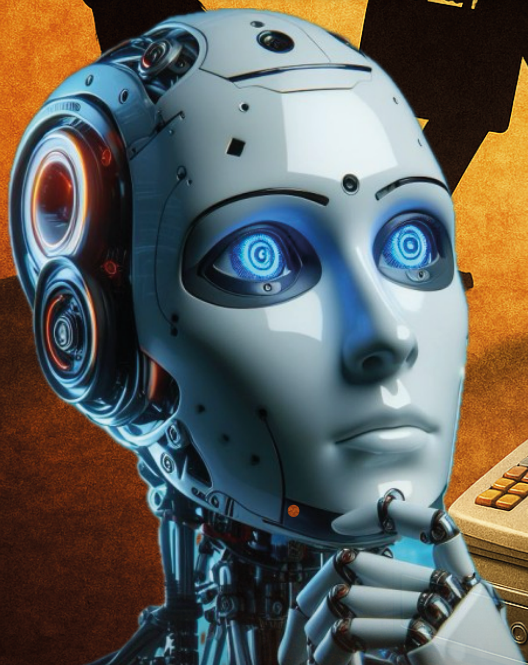


LA VERDAD SOBRE LAS VENTAS HOY

By Pipe Giraldo

**VENDER ya no es lo que era.
VENDER hoy es otra cosa.**



La evolución del vendedor y el nuevo juego comercial hoy

Durante siglos, vender ha sido sinónimo de convencer, insistir, presionar. Pero los tiempos cambiaron, y con ellos, cambió el comprador. Hoy, quien sigue vendiendo como cavernícola —a golpes de precio y promociones— está condenado a la extinción comercial.

Este ebook es una guía estratégica para entender cómo ha evolucionado el arte de vender y cómo adaptarte al nuevo ecosistema comercial, dónde la energía, la conexión emocional, la técnica y la tecnología son la nueva arma secreta.

Capítulo 1

EL CAVERNÍCOLA DE LAS VENTAS

Imaginá un vendedor parado frente a su cliente como un cavernícola con garrote en mano. No literalmente, claro. Pero sí emocionalmente. Ese vendedor que habla mucho, que lanza promociones sin que se las pidan, que presiona con mensajes cada vez más largos, más insistentes, más vacíos. El que todavía cree que vender es empujar. El que no escucha, no conecta, no adapta. Ese... es el vendedor cavernícola.

El problema no es solo que no vende. El problema es que *espanta*.

Y aunque él cree que el cliente no tiene dinero porque la “situación está dura”, lo cierto es que el cliente *sí tiene dinero*, lo que no tiene es paciencia para alguien que lo trata como si no supiera pensar.

Comportamientos típicos del vendedor cavernícola:

- Cree que hablar más es vender más. Publica mucho sin sentido.
- Solo habla de su producto y nunca del cliente. Vende desesperadamente.
- Usa frases como: "¡Promoción por hoy solamente!", "¡Últimas unidades!", "¡No lo vas a volver a ver a este precio!". Hace anuncios para vender no para conectar.
- No tiene seguimiento real, solo repite mensajes. Te persigue, en vez de atraerte.

- Confunde presión con persistencia. Incomoda porque no sabe comunicar.

¿Por qué ya no funciona?

Porque el cliente actual está informado, saturado y emocionalmente más exigente. Ya no busca solo un producto. Busca una experiencia. Una conexión. Un valor añadido.

Y si tú no se lo das... alguien más lo hará.

El problema real:

No es la falta de leads.

No es el precio de tu producto.

No es el algoritmo de Instagram.

Es que sigues vendiendo como si estuviéramos en la Edad de Piedra, NO inviertes en publicidad porque ni tú mismo te comprarías.

Punto de partida:

Antes de mejorar tu pitch, tus precios o tus campañas, **mejorá tu mentalidad.** Evolucioná.

Porque el mundo no necesita más vendedores cavernícolas.

Necesita vendedores humanos, estratégicos, conscientes... **y con FullEnergyyy.**

Capítulo 2

ENERGÍA > PALABRAS

El lenguaje no verbal, tu vibra, tu energía... eso es lo primero que el cliente percibe. Antes del argumento, antes del precio, antes del cierre... está tu estado interno. Y eso es lo que realmente vende.

¿Nunca te pasó que entraste a una tienda y alguien te atendió con una sonrisa genuina y te sentiste automáticamente en confianza?
¿Nunca te pasó que haciendo scroll en tu red social favorita te detuviste a ver un video completo de alguien que no conocías? Eso es energía en acción.



Energía baja vs energía alta

- Energía baja: te ignoran, te rechazan, te cancelan.
- Energía alta (auténtica, no fingida): te escuchan, te respetan, te eligen.

Clave mental:

Tu energía depende de tu propósito. Si vendés solo por plata, se nota. Si vendés porque creés en lo que hacés, también se nota. El cuerpo no miente.

Consejo FullEnergy: Antes de vender, activá tu energía: respirá profundo, conectate con tu propósito, movete, sonreí. ¡El cliente lo siente!

¿CÓMO TRANSMITIR TU ENERGÍA EN EL MUNDO DIGITAL?

Aunque no estés en persona, **tu energía sí se siente**. A través de una pantalla también se puede enamorar, impactar y conectar... si sabés cómo hacerlo. Aquí te van las claves:

1. Video antes que texto

Una historia en video, una sonrisa real o un saludo personalizado genera más conexión que 10 párrafos de venta fría. Grabate con la cámara de tu celular, sin filtro y con verdad.

Consejo FullEnergy: Enviá videos cortos a tus prospectos por WhatsApp o email diciendo:

_"¡Hola, ___, *grabé esto pensando en ti!*"

Esa cercanía vale oro.

2. Tu imagen también vibra

La forma como te vestís, la luz, el fondo, tu mirada y tu postura en Zoom o redes, hablan antes que tus palabras.

- ¿Sonreís?
- ¿Te ves confiado o apagado?
- ¿Transmitís paz o presión?

Tip visual: Evitá fondos caóticos o apagados. Elegí entornos que reflejen profesionalismo y energía limpia.

3. Tus textos también tienen energía

No escribas como robot. Ni todo en mayúsculas, ni todo acartonado.

Hablá como si lo hicieras en persona: con alma, con ritmo, con intención.

Compará:



Estimado cliente, adjunto encontrará nuestro catálogo.



¡Hola! Me emociona mostrarte esto porque sé que te va a encantar 😊

4. Presencia constante con alma

No se trata de publicar por publicar, sino de estar presente con intención. Un buen post con valor, un mensaje con propósito, un comentario con empatía... ¡eso también es energía!

5. Tu voz es poder

Si podés mandar un audio... mandalo. Si podés hablar en vivo... hacelo.

Una voz con pasión tiene más impacto que cualquier PDF.

Capítulo 3

CONECTAR PARA CONVERTIR

El cliente no es una cifra. Es una historia, una emoción, una necesidad no resuelta. Vender no es ofrecerle lo que tenés, sino ayudarlo a descubrir lo que necesita. Hoy más que nunca, la venta no ocurre en la cabeza. Ocurre en el corazón. Y solo después, en la billetera.

Un cliente que se siente comprendido confía. Y un cliente que confía... compra. Así de simple, así de profundo.

¿Cómo se conecta?

- Escuchando de verdad, sin interrumpir, sin anticiparse.
- Preguntando con empatía, no con intención de cerrar, sino de ayudar.
- Hablando en su idioma (no en jerga técnica ni en frases de catálogo).
- Mostrándole que entendés su mundo, sus miedos, sus motivaciones.

Story:

Una vez un cliente me dijo: “No sé por qué, pero contigo me siento escuchado.” Adiviná qué pasó después... ¡cerramos negocio! Y no fue porque el precio fuera el mejor, sino porque sintió que yo no quería venderle, sino ayudarlo. Y eso cambia todo.

Microacciones que generan macroconexión:

- Llamá al cliente por su nombre.
- Recordá algo que te contó en la conversación anterior.
- Felicitalo por algo que haya logrado.
- Usá su lenguaje: si te dijo que está buscando tranquilidad, no le hables de velocidad.
- Sé tú mismo. No vendas personaje, vende presencia.

Vulnerabilidad como puente

Mostrate humano. Admití si algo no lo sabés. Contale una experiencia personal relacionada. La empatía crece donde hay verdad, no perfección.

Error común:

Muchos vendedores escuchan para responder, no para entender. Y eso se siente. Si querés conectar, primero comprendé. Después vendé.

Regla de oro: La conexión emocional abre la puerta. El producto solo la cruza.

Capítulo 4

VENDER CON PROPÓSITO, VENDER CON ESTRATEGIA

Está de moda decir: “Yo no vendo, yo asesoro.” Pero eso, sin estructura, es romantizar la pobreza. Porque si asesorás sin una estrategia clara, lo que estás haciendo no es ayudar... es agotarte sin resultados.

Sí, asesorar está bien. Pero asesorar **con estrategia... vende mucho mejor.**

Estrategia sin alma: vacía.

Alma sin estrategia: quebrada.

El equilibrio está en encontrar un propósito que te encienda, y un sistema que te sostenga.

¿Qué es vender con propósito?

Es saber que lo que hacés transforma vidas. Que no estás empujando un producto, sino ofreciendo una herramienta para mejorar la vida de alguien. Es sentirte orgulloso de lo que ofrecés porque sabés el impacto que puede generar.

Un vendedor con propósito no necesita scripts. Necesita conciencia y lo demás es química pura.

¿Y qué es vender con estrategia?

Es tener claridad de:

- Qué vendés
- A quién se lo vendés
- Dónde lo encontrás
- Qué mensaje le hablás
- Qué camino sigue desde que te conoce hasta que te compra

Propósito es lo que te mueve. Estrategia es lo que te guía.

Entonces, ¿cómo se hace?

1 • Define a quién querés asesorar (cliente ideal)

- ☐ ¿Quién es tu cliente soñado?
- ☐ ¿Qué le duele?
- ☐ ¿Qué desea?

2 • Identificá su estado emocional antes de comprarte

- ☐ ¿Tiene miedo? ¿Duda? ¿No confía?
- ☐ ¿Qué necesita oír para confiar en vos?

3 • Diseña una experiencia de venta memorable

- ☐ Que no se sienta perseguido.
- ☐ Que se sienta acompañado.
- ☐ Que sepa que lo que recibe es más de lo que paga.

4 • Cerrá con confianza

- ☐ El cierre no es presión. Es el momento donde tu energía, tu técnica y tu propósito se alinean y el cliente dice: “¡Es por acá!”

5 • Cobrale con amor, no con culpa

- ☐ Cobrar con claridad es parte del servicio. Si das valor, merecés recibir valor.

Ejercicio práctico:

Escribí en una hoja: ¿A quién asesoro? ¿Cómo lo ayudo? ¿Por qué lo hago? ¿Y cómo me aseguro de que esto también me sostenga económicamente?

La venta con propósito y estrategia no solo suena en la caja registradora. Suena en el alma. Y eso... no se olvida.

Capítulo 5

EL MÉTODO FULLENERGYYY

Energía

Es tu fuego interno. Lo que contagia, lo que vibra, lo que mueve.

Técnica

Es tu método. Tu estrategia. Lo que sabés. Lo que aplicás.

Disciplina

Es tu hábito diario. Tu enfoque. Tu capacidad de hacerlo aunque no tengas ganas.

Cuando combinás los tres...

Tenés poder. Tenés impacto. Tenés resultados.

No es cuestión de motivación. Es cuestión de evolución.

¡PREGUNTAME POR EL ENTRENAMIENTO FULLENERGYYY!

Capítulo 6

LA ERA DEL VENDEDOR AUMENTADO

No es reemplazo, es potenciación. La tecnología no viene a quitarle el trabajo al vendedor, viene a quitárselo a quien se niega a evolucionar.

¿Qué es un vendedor aumentado?

Es aquel que combina:

- Su intuición humana.
- Su habilidad emocional.
- Su energía contagiosa.
- Y el poder de las herramientas tecnológicas.

Un vendedor aumentado no solo vende más. Vende mejor, más rápido, con menos desgaste y mayor inteligencia comercial.

Herramientas que hoy tenés al alcance:

- **ChatGPT:** Para crear mensajes, propuestas, correos y scripts que suenan cercanos y bien escritos.

- **Trello / Notion:** Para organizar tu agenda, tareas, procesos y contenidos.
- **CRM (Pipedrive, Hubspot, GoHighLevel):** Para automatizar seguimientos, organizar tus contactos y no dejar escapar oportunidades.
- **Canva / CapCut:** Para crear contenido visual de impacto sin necesidad de ser diseñador.
- **Zapier / Make:** Para conectar herramientas y automatizar tareas repetitivas.

Veo3, Grok...

Hay muchas más y seguirán lanzando otras. Esto ya no va a parar.

Tu valor sigue siendo humano:

La IA no ama. No sueña. No inspira. Vos sí.

Pero si te aliás con ella, podés liberar tiempo, energía y recursos para lo que solo vos podés hacer: **crear, conectar y vender con alma.**

Caso de éxito: ELON MUSK

Muchos conocen a Elon Musk por su audacia o por sus frases virales, pero pocos entienden que su verdadero talento está en **conectar visión humana con precisión tecnológica.**

En cada empresa que ha fundado —Tesla, SpaceX, Neuralink o Starlink— Elon no solo ha vendido productos. Ha vendido futuros posibles. Sueños respaldados por ciencia, tecnología y una estrategia de comunicación magistral.

¿Qué lo hace un vendedor aumentado?

- Usa datos y automatización para optimizar decisiones.
- Usa su presencia mediática (energía) para captar atención global.
- Tiene un propósito claro: revolucionar industrias para el bien de la humanidad.
- No depende de scripts: comunica desde la visión, no desde la urgencia.

“Cuando algo es lo suficientemente importante, lo hacés incluso si las probabilidades no están a tu favor.” — Elon Musk

Así vende. Así convence. Así inspira. No porque tenga IA, sino porque tiene **propósito, sistema y energía**. Como todo vendedor aumentado.

¿ESTÁS VENDIENDO COMO EN LA ÉRA DE LAS CAVERNAS O COMO UN LÍDER DEL FUTURO?



ACERCA DEL AUTOR

Pipe Giraldo es Ingeniero Comercial, con más de 20 años de experiencia en el mundo comercial. Emprendedor y CEO de empresas en varios países. Especialista *Neuro-marketing* y *Neuro-ventas*. Hoy se desempeña exitosamente en la Integración y Automatización Digital Inteligente (IADI), lo cual, consiste en crear ecosistemas digitales que utilizan el marketing, la publicidad y la tecnología para vender más en la *omnicanalidad* y el mundo *fisital*.

He trabajado para marcas corporativas y personales muy reconocidas. *“Mi rol principal es ayudar a comunicar”*.

Hoy vender, es comunicar.

Está 100% convencido que “sin ventas no hay negocio y sin marketing no hay ventas” y que las ideas se tienen que materializar para que sean negocio.

Quiere a través de la tecnología, el marketing, la publicidad, y las técnicas de ventas más vanguardistas, ayudar a que las empresas y las personas que las conforman, sepan aprovechar mejor todas las oportunidades que existen en los mercados actuales, crean más en sus capacidades y lo que proviene de su esencia para vivir su realidad soñada.

*“Nada más real, que lo real”.
Ready Player One (Película recomendada).*

pipe@pipegiraldo.com
www.pipegiraldo.com